

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengamatan dan percobaan pada produk *choux pastry* ubi jalar kuning vla ubi ungu dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Tiga formulasi yang dilakukan pada inovasi produk *choux pastry* yaitu dengan melakukan perbandingan formulasi resep dan kode yang berbeda, yaitu SUK 1 dengan penambahan 60 gr ubi jalar kuning terhadap 200 gr tepung terigu, SUK 2 dengan penambahan 80 gr ubi jalar kuning terhadap 200 gr tepung terigu, dan terakhir SUK 3 dengan penambahan 100 gr ubi jalar kuning terhadap 200 gr tepung terigu. Penambahan ubi jalar kuning terhadap tepung terigu yang memiliki kualitas terbaik menurut 15 panelis ahli yang dilakukan dengan uji organoleptik adalah SUK 3 dengan penambahan 100 gr ubi jalar kuning terhadap 200 gr tepung terigu dengan nilai rata-rata sebesar 20,60 dibandingkan dengan SUK 1 yang mendapat nilai rata-rata 19,20 dan SUK 3 dengan nilai rata-rata 17,27.

Tiga formulasi yang dilakukan pada inovasi produk vla yaitu dengan melakukan perbandingan resep dan kode yang berbeda, yaitu VUU 1 dengan penambahan 50 gr ubi jalar ungu terhadap 250 ml susu cair, VUU 2 dengan penambahan 75 gr ubi jalar ungu terhadap 250 ml susu cair, dan VUU 3 dengan penambahan 100 gr ubi jalar ungu terhadap 250 ml susu cair. Perbandingan ubi jalar ungu dan susu cair yang memiliki kualitas terbaik menurut 15 panelis ahli yang dilakukan dengan uji organoleptik adalah dengan penambahan 100 gr ubi ungu terhadap 250 ml susu cair dengan kode VUU 3 yang mendapatkan nilai rata-rata 20,67 dibandingkan dengan VUU 2 yang mendapatkan nilai rata-rata 18,60 dan 17,53 untuk VUU 1.

2. Uji daya terima konsumen yang dilakukan pada penelitian ini adalah mengujikan produk *choux pastry* ubi jalar kuning dengan kode SUK3 dan

vla ubi jalar ungu dengan VUU 3 dibandingkan dengan produk kontrol *choux pastry* vla vanila kepada 100 orang responden. Dari hasil uji daya terima konsumen ini, produk *choux pastry* ubi jaar kuning vla ubi ungu dapat diterima atau disukai oleh konsumen dengan mendapatkan skor 2018 yang berada tepat pada kelas interval 1701-2100. Pada penampilan fisik/bentuk *choux pastry* ubi kuning vla ubi ungu tidak memiliki perbedaan yang signifikan dengan produk kontrol, sedangkan dari segi warna memiliki perbedaan yang cukup signifikan menghasilkan warna yang kontras antara kuning coklat keemasan dengan warna ungu yang cukup mencolok.

3. Standar harga pokok produksi *choux pastry* ubi jalar kuning untuk satu pcs adalah Rp.868,- dan standar harga pokok produksi vla ubi jalar ungu untuk satu pcs adalah Rp.264,- sehingga untuk satu pcs *choux pastry* ubi jalar kuning vla ubi ungu adalah Rp.1.132,-. Satu kemasan *choux pastry* ubi jalar kuning vla ubi jalar ungu berisi tiga pcs dengan harga pokok produksi Rp.3.397,- dengan harga jual sebesar Rp.15.000,- sesuai dengan jawaban terbanyak yang diberikan oleh responden konsumen yaitu sebesar 57% atau 57 orang dengan rincian harga jualnya adalah *food cost* Rp.4.397,- dengan persentase 29,31%, *labor* Rp.2.250,- dengan persentase 15%, Rp.3.000,- untuk *overhead* dengan persentase 20% dan *profit* sebesar Rp.5.354 dengan persentase 35,69%.

5.2 Saran

Adapun saran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pentingnya mengembangkan bahan baku lokal, terutama bagi para praktisi makanan sebagai bahan utama atau komposisi dalam pembuatan produk agar menjadi sajian yang dapat bersaing, lebih unggul dan menarik, serta sebagai cara untuk meningkatkan budidaya ubi jalar.

2. Melakukan penelitian lebih mendalam mengenai olahan ubi jalar, karena ubi jalar dapat diolah menjadi berbagai macam panganan lain seperti dibuatkan menjadi tepung ubi jalar, karena tepung memiliki daya simpan yang lebih lama. Tepung ubi jalar pun dapat dimanfaatkan sebagai bahan untuk membuat aneka olahan pastry atau cemilan sehari-hari seperti kue mangkuk, bugis, brownies, pudding, dan lain sebagainya.
3. *Choux pastry* ubi jalar kuning vla ubi jalar ungu ini dapat dijadikan sebagai olahan dan bisnis baru di dunia kuliner, seperti dengan membuat formula resep baru, dan membuat *choux pastry* dengan berbagai varian rasa lainnya seperti rasa keju atau ragout yang dibuat dari ubi jalar, atau dengan menambahkan rempah-rempah sebagai penambah aroma.
4. Pemasaran merupakan hal sangat penting dalam penjualan sebuah produk. Sebelum memasarkan sebuah produk hal pertama yang harus diperhatikan adalah *branding*. Jika sebuah produk telah memiliki *branding*, maka itu menjadi sebuah daya tarik untuk konsumen. Cara yang dapat dilakukan untuk mendapatkan *branding* tersebut adalah dengan menyimpan produk di tempat/toko yang sudah di kenal oleh banyak orang, seperti Kartika Sari, Sari-Sari, Vitasari dan sebagainya. Maka, jika produk sudah di terima di toko ternama tersebut, sebagai produsen akan mudah menarik perhatian konsumen dengan adanya branding tersebut. Hal ini juga menjadi salah satu cara untuk memperkenalkan produk yang di miliki.